

DAVID ANISI*

El papel de los salarios en la economía postkeynesiana

I. INTRODUCCION

El objeto de estas páginas es mostrar la función que el salario desempeña dentro del esquema de pensamiento que ha venido a denominarse postkeynesiano.

Tras la publicación en 1975 por Eichner y Kregel de su "An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics" en el *Journal of Economic Literature* y de la recopilación de trabajos presentada por Eichner en 1979 bajo el título *A guide to postkeynesian economics*, se puede hablar de una estructura de pensamiento económico que, aunque no puede presentarse como un algo acabado si posee la coherencia interna para manifestarse como un todo.

La comprensión del sentido del modelo que se desarrolla en la parte III exigiría el conocimiento previo de esos dos trabajos, ya que el intento apresurado de descripción del postkeynesianismo que se realiza en la parte II puede resultar más bien deformante y sólo debería recurrirse a él en casos muy graves de premura intelectual, coincidentes con la falta de disponibilidad inmediata de los trabajos referidos.

* Universidad Autónoma de Madrid.

II. EL ENFOQUE POSTKEYNESIANO

El postkeynesianismo se presenta como una alternativa teórica y práctica a la conocida en el pensamiento económico como síntesis neoclásica. A nivel empírico, la síntesis neoclásica ha sido suficientemente “contrastada” en cuanto que la mayor parte de las políticas económicas denominadas keynesianas aplicadas en el Occidente industrializado se corresponden con las ideas derivadas de tal síntesis. A nivel teórico, porque el nivel de desarrollo en los distintos campos de esa corriente crítica hacia el pensamiento neoclásico ha logrado componer una estructura de relaciones que puede presentarse ya como un nuevo paradigma. Un resumen apresurado de tal estructura podría ser el que a continuación se expone.

Macrodinámica

La macrodinámica postkeynesiana se fundamenta en las ideas de Harrod (1939) y Domar (1942). Su núcleo es el reconocimiento del doble papel desempeñado por la inversión como generadora de demanda efectiva y de capacidad productiva. Que los incrementos de esas magnitudes se igualen entre sí y que, a su vez, se identifiquen con el crecimiento de la fuerza de trabajo resulta la condición necesaria para que no se dé desempleo de trabajo o de capital.

Sobre esta base se resalta el papel de la inversión como determinante del crecimiento económico al transformar las invenciones en innovaciones, se acepta la idea de Schumpeter sobre la función del empresario y se profundiza en la visión de Kalecki sobre el proceso de financiación de la inversión mediante fondos internos de la empresa.

La decisión de inversión dinamiza el sistema, la forma de financiación resulta clave para la comprensión de su funcionamiento. El ahorro necesario para la financiación de la inversión se genera fundamentalmente de forma interna a la empresa mediante políticas de precios adecuadas para constituir los márgenes de beneficios necesarios. Tal cosa significa un ajuste vía propensiones a ahorrar, que desempeña aquí el papel equivalente al ajuste vía precios de los modelos neoclásicos.

La fijación de precios

Los mercados quedan divididos en dos amplias categorías: los mercados competitivos de “precios flexibles” donde todo ocurre según predice la teoría tradicional, y los mercados de “precio fijo” en el que los precios reflejan tanto los costes de producción normales como la demanda de beneficios no distribuidos necesarios para financiar la inversión planeada.

Los mercados de precios flexibles suelen darse en los alimentos básicos y en las materias primas. En ellos se ofrece una determinada cantidad y es la demanda quien determina el precio.

La oferta de bienes elaborados, las mercancías producidas por otras mercancías, responde a las variaciones de la demanda al existir una reserva planificada de capacidad productiva. De esta forma, mientras que en el mercado de precios flexibles las variaciones en la demanda se traducen en variaciones de los precios, en el de precios rígidos las modificaciones en la demanda provocan cambios en la cantidad ofrecida tendiendo los precios a mantenerse constantes.

Los postkeynesianos suponen que el mercado de precios rígidos con estructura básicamente oligopolista es el fundamental y el más importante en el sector privado de las economías capitalistas modernas. El análisis de esas relaciones oligopolistas se realiza apartándose de la idea neoclásica de competencia vía precios y retomando la idea clásica de competencia por el tipo de beneficio. La rivalidad se establece de tal forma que fuerza a igualar el tipo de beneficio esperado de las nuevas inversiones entre las distintas empresas e industrias. La competencia aparece aquí como un proceso y no un estado final desplazándose de esta forma la atención hacia los ligamentos causales y apartándose de la perspectiva neoclásica de la influencia simultánea de los factores.

El papel de los precios deja de ser “limpiar el mercado” para concentrarse en el estímulo por el que los recursos se desplazan entre las industrias.

Distribución de la renta

La explicación postkeynesiana de la distribución del producto parte de la proposición central de la teoría de Keynes sobre el empleo, en cuanto que este depende del volumen de inversión una vez que conocemos la actitud del público hacia el consumo materializada en una determinada propensión a ahorrar. Si las propensiones al ahorro de dos sectores diferenciados de la población: capitalistas y trabajadores difieren, la distribución del ingreso entre ellos será importante en cuanto que, al fijar de esa forma la propensión media al ahorro, puede variar la influencia que sobre el empleo tenga un mismo volumen de inversión. Se podrá además afirmar que, en general, el nivel de output asociado a una magnitud determinada de inversión será tanto mayor cuanto menor sea la participación relativa en el producto de aquel grupo social caracterizado por una propensión marginal y media al ahorro más elevada.

Tras el trabajo de Sraffa (1960) quedó claro como un sistema de precios de equilibrio puede derivarse independientemente de cualquier cambio marginal. Además, una vez que los servicios del “capital” se

derivan de los bienes heterogéneos usados para su producción quedó también establecido que no había forma de medir la cantidad de ese "capital" excepto mediante su reducción a términos de valor y tal cosa significa la especificación previa de la distribución de la renta.

Dada una estructura tecnológica -como sintetizó magníficamente Craven (1979)- queda establecida una relación única entre tipo de beneficio, y salario real correspondiente al pleno uso de tal estructura. Conocido uno de esos valores -el tipo de beneficio, por ejemplo, derivado de la política de margen- el ritmo de acumulación determina los precios relativos, el valor de la relación capital producto y la distribución.

III. UN MODELO POSTKEYNESIANO DE INTERRELACION ENTRE CRECIMIENTO, DESEMPLEO, INFLACION Y DISTRIBUCION

Salarios, productividad, precios y distribución

Denominando w_m al salario expresado en términos monetarios y P al nivel general de precios, el salario real w se podrá escribir como:

$$w = \frac{w_m}{P}$$

de donde, notando en general \dot{x} por dx/x , obtenemos:

$$\dot{w} = \dot{w}_m - \dot{p} \quad [1]$$

Dado que el producto en términos reales Y se divide en beneficios B y salarios MS podemos definir unas relaciones distributivas:

$$b = B/Y ; t = MS/Y$$

que representan las participaciones relativas de los beneficios y los salarios sobre la totalidad del producto y que evidentemente cumplen:

$$b + t = 1$$

Así, el salario real w puede también expresarse, llamando L al empleo efectivamente usado para la consecución del producto Y , como:

$$w = t \cdot \frac{Y}{L}$$

de donde, denominando z a la productividad media del trabajo Y/L , tendremos:

$$w = t \cdot z \quad \text{o bien} \quad \dot{w} = \dot{t} + \dot{z}$$

expresión de la que, junto con (1), concluimos:

$$\dot{P} = \dot{w}_m - \dot{z} - \dot{t} \quad [2]$$

donde el crecimiento de los precios queda relacionado con las variaciones de los salarios monetarios, la productividad del trabajo y la participación de éste en el producto total.

Crecimiento potencial y real; desempleo del capital y empleo del trabajo.

Denominando Y_p al producto potencial derivado de la existencia de un capital K supuesta constante la relación capital - producto $v = K/Y_p$, y denominando K_e al volumen de capital efectivamente usado para la producción Y , podemos definir el coeficiente de utilización de la capacidad instalada como:

$u = K_e/K$ o bien, $u = Y/Y_p$ de donde:

$$\dot{u} = \dot{Y} - \dot{Y}_p \quad [3]$$

El crecimiento de la capacidad productiva se derivará de la acumulación del capital surgida del proceso de inversión, así llamando s a la propensión media al ahorro tendremos:

$$\dot{Y}_p = \frac{dY_p}{Y_p} = \frac{dK}{v \cdot Y_p}$$

y si denominamos I al valor real de la inversión neta tendremos:

$$\dot{Y}_p = \frac{I}{v \cdot Y_p} = \frac{s \cdot Y}{v \cdot Y_p}$$

expresión que podremos escribir como:

$$\dot{Y}_p = \frac{s \cdot u}{v}$$

Si la propensión marginal y media al ahorro de los trabajadores s_w , que supondremos constante, resulta inferior, aunque positiva, a la correspondiente a los capitalistas s_p y suponemos asimismo que el reparto de la totalidad de los beneficios generados B se hace de acuerdo a la propiedad del capital, denominando D a la parte del capital total poseída por los capitalistas y suponiendo estable ese valor la propensión media global al ahorro s se podrá escribir como:

$$s = s_w + D \cdot b (s_p - s_w) \quad [5]$$

expresión en la que dicha propensión al ahorro s queda en función de la medida de la distribución b .

El crecimiento del producto real Y quedará en función del crecimiento de la inversión y de la variación de la tasa de ahorro.

Partiendo de la ecuación de equilibrio de la renta:

$$Y = \frac{I}{s}$$

podemos obtener de forma inmediata:

$$\dot{Y} = \dot{I} - \dot{s}$$

El crecimiento del empleo del trabajo dependerá del crecimiento de la producción real Y y de la variación de la productividad media del trabajo z .

Partiendo de la propia definición de z :

$$z = \frac{Y}{L}$$

obtenemos que:

$$\dot{z} = \dot{Y} - \dot{L}$$

Distribución, tipo de beneficio y tipo de beneficio efectivo.

El tipo de beneficio general r , aquel que resulta relacionado con el salario real mediante la curva de eficiencia, aplicado al capital efectivamente utilizado K_e nos proporciona el volumen de beneficios B , con lo que podemos escribir:

$$b = r \cdot K_e \quad ; \quad Y = r \cdot v$$

de donde, dada la constancia de v obtenemos:

$$\dot{b} = \dot{r} \quad [8]$$

Por otra parte podemos definir el tipo de beneficio efectivo r_T como aquel derivado del capital total instalado K sea cual fuere el uso de éste. Así tendríamos:

$$b = r_T \frac{K}{Y} = r_T \cdot \frac{v}{u}$$

con lo que:

$$\dot{r}_T = \dot{b} + \dot{u} \quad [9]$$

Dinero, velocidad de circulación, precios y producto.

Del uso exclusivo de la identidad:

$$M \cdot V = P \cdot Y$$

donde M es la cantidad de dinero y V la velocidad de circulación de éste obtenemos:

$$\dot{P} = \dot{M} + \dot{V} - \dot{Y} \quad [10]$$

Margen de beneficios y distribución

El margen de beneficios q se supone aplicado a los costes, en nuestro modelo exclusivamente los costes salariales, para la fijación de los precios por la empresa. De esta forma:

$$P \cdot Y = w_m \cdot L (1 + q)$$

con lo que los precios pueden expresarse como:

$$P = w_m \cdot (1 + q) / z$$

expresión que comparada con la previa a la obtención de [2] nos lleva a concluir:

$$1 + q = 1/t \quad [11]$$

y así el proceso de determinación del margen q resulta simultáneamente un proceso tentativo de determinación distributiva de b o t .

Población potencialmente activa y desempleo

Denominando E a la población potencialmente activa, podemos definir la tasa de desempleo d como:

$$d = L / E$$

de donde, llamando n a la tasa de variación de E podemos escribir:

$$\dot{d} = \dot{L} - n \quad [12]$$

El proceso de determinación de las variables.

Las líneas de causación.

El punto de partida se establece en la relación sindicatos empresa. De las negociaciones entre ambos núcleos de poder surge el crecimiento de los salarios monetarios \dot{w}_m , de las decisiones de planificación de las empresas resulta la variación de la inversión \dot{I} , lo que a su vez dará lugar a la modificación de la productividad \dot{z} , y a la determinación de un margen q .

La fijación de la distribución mediante el margen determina la tasa de ahorro general s lo que, junto con la variación de la inversión fija la tasa de crecimiento del producto real y , junto con la variación de la productividad, la modificación del volumen de empleo de trabajo.

La comparación entre la tasa de crecimiento del producto real \dot{Y} y el potencial \dot{Y}_p conduce a la modificación del desempleo del capital \dot{u} lo que a su vez afectará al valor del tipo de beneficio efectivo r_t .

El crecimiento de los precios viene determinado entonces por los valores de \dot{w}_m , \dot{z} y \dot{t} lo que, a su vez, conocida exógenamente la tasa de variación de la cantidad de dinero \dot{M} originará las perturbaciones monetarias que se concretan en la necesaria variación de la velocidad renta de circulación del dinero \dot{V} .

El cambio en el valor del salario real \dot{w} se deduce de la modificación del monetario \dot{w}_m y de la variación de los precios.

Ver Cuadro I.

La realimentación del sistema

El modelo queda deliberadamente abierto a fin de proporcionar de esta forma una estructura marco general en la que pueden introducirse diversas teorías. Dado que nuestro objetivo concreto es el examen del papel desempeñado por los salarios sólo desarrollaremos, en las próximas páginas uno de los posibles canales de realimentación: aquel que surge de la comparación sindical entre el salario real esperado w_E

IV. EL PAPEL DE LOS SALARIOS EN EL ENFOQUE POSTKEYNESIANO

La determinación del salario monetario

La determinación del salario monetario mediante la negociación sólo afecta al nivel de precios y a las perturbaciones monetarias que éste pueda provocar. Las magnitudes reales no quedan afectadas por el ritmo decidido de crecimiento de los salarios monetarios.

Si el conjunto de la economía se comporta análogamente al modelo anterior la dinamización de los salarios monetarios es similar al movimiento del burro tras la zanahoria, su contemplación un posible salario real más elevado, hace andar al animal, provoca un aumento de los salarios monetarios, pero su propio movimiento impulsa hacia delante el señuelo.

El salario real queda determinado por la productividad del trabajo y, la participación de los salarios en el producto. La primera de esas magnitudes queda acotada por la estructura tecnológica existente en el pasado y el cambio tecnológico originado en el presente por la inversión; la segunda se deduce del margen fijado por las empresas. De esta forma toda variación del salario monetario que exceda la suma de la variación de la productividad y la modificación de la participación del trabajo en el producto, se convertirá automáticamente en incremento de los precios.

La consecución entonces de un determinado salario real no puede basarse en un pacto exclusivo sobre los salarios monetarios y, desde luego, dicho pacto tampoco servirá de nada a la hora de controlar la inflación a menos que vengan acompañado de un control sobre el margen que las empresas pueden establecer, una vez conocida la probable evolución de la productividad; y mucho menos, ese pacto exclusivo sobre salarios monetarios, tendrá nada que ver con el crecimiento del producto, los niveles de desempleo de capital y trabajo, el tipo de beneficio o el excedente empresarial.

La determinación del salario real

Establecido que la fijación de un margen equivale a la determinación de los beneficios o los salarios en la renta, cabe resaltar dos cosas. La primera es que conocido el valor de la productividad, o su tasa de variación, la determinación del salario real resulta equivalente a la determinación de la participación, esto es, del margen; la segunda es que la fijación del margen por parte de la empresa se realiza mediante el proceso de planificación del precio y que, en consecuencia, una vez

pactados los salarios monetarios, la libertad de elección de un margen resulta de la libertad de imposición de un precio.

De la relación entre salario real y participación se extrae inmediatamente una idea: la lucha por el salario real es la forma que adopta en las sociedades con trabajo asalariado la lucha por la distribución del producto social. De la relación entre libertad para fijar el margen y libertad para fijar el precio concluimos a su vez que el instrumento en manos sindicales, el control del salario monetario, podrá tener algún tipo de eficacia en la consecución del salario real cuando exista algún tipo de restricciones que impida la completa libertad en la fijación de precios por parte de la empresa.

Con libertad plena de fijación de precios las negociaciones sobre salarios monetarios no sirven, como ya vimos anteriormente, para la obtención de un determinado salario real; como mucho, en el caso de salarios indicados, pueden servir para el mantenimiento de un salario real, aquel que está efectivamente percibiendo.

En el caso de salarios indicados, como en cualquier caso en que el salario real se fije con independencia de la política de fijación de precios de la empresa, el margen pasa a ser un residuo variable en función de las variaciones de la productividad. El crecimiento de los precios queda aquí sólo explicado por el crecimiento pasado de los mismos precios. Es ahora el margen esperado, si es superior al real, la zanahoria que mueve al burro, es el crecimiento de los precios buscando el aumento de margen quien aumenta los costes haciéndolo así imposible. Sólo el aumento de la productividad permite aumentar éste.

La negociación total interna

Los salarios reales resultan sólo una pieza más del conjunto de las relaciones económicas. Sin embargo, la planificación de un nivel de salarios reales exige una visión global del proceso económico y, consecuentemente, una planificación global.

Nada existe en el sistema económico que nos asegure tendencias al pleno empleo de los factores y a la estabilidad en los precios. Los salarios reales pueden ser un objetivo cuya obtención implique niveles inaceptables de empleo de trabajo y crecimiento económico. Los salarios reales pueden ser también un resultado al que se llega tras haber definido unos objetivos más amplios, como pleno empleo, horas individuales de trabajo y estabilidad de precios.

Supongamos que sean esos los objetivos generales a cumplir. Consideraciones demográficas, que nos proporcionan el crecimiento de la población, socio-institucionales, que nos ofrecen la población potencialmente activa, y de política laboral, que determinan las horas

medias a trabajar por cada individuo, nos permiten conocer el crecimiento del empleo necesario para garantizar el pleno uso del factor trabajo.

Dado que la tasa de crecimiento del empleo (ver 7) resulta la tasa de crecimiento de la producción menos la tasa de variación de la productividad, que la primera depende de la variación de la inversión y de la propensión al ahorro (ver 6) y que la variación de la productividad está en función de la propia magnitud de la inversión, se puede determinar un conjunto de parejas de valores crecimiento de la inversión-variación en la tasa de ahorro que garanticen el pleno empleo del trabajo.

A su vez, y dado que la utilización del equipo capital queda en función del producto efectivo y de la capacidad productiva (ver 3) el pleno uso de este también supone la concreción de un conjunto de valores crecimiento de inversión-variación en la tasa de ahorro, con lo que probablemente se podrá obtener un valor del crecimiento de la inversión y de la propensión al ahorro que garantice el pleno empleo del trabajo y el capital de forma simultánea.

Dada la constancia supuesta de los valores distintos en las propensiones al ahorro de capitalistas y trabajadores, la determinación de una propensión social media al ahorro supone la elección de un valor determinado para la distribución del producto, lo que a su vez implica un margen concreto para la fijación de precios y un valor del salario real.

Conocida la evolución de la productividad y el margen, puede entonces diseñarse un ritmo de variación de los salarios monetarios que asegure la estabilidad deseada de los precios.

Y todo ello, repitámoslo, exige la negociación global de los problemas y, lo que es todavía más importante, la planificación general de la marcha de la economía.

La negociación parcial interna

Se había supuesto hasta ahora que el modelo anteriormente descrito reflejaba el comportamiento del conjunto de la economía. La negociación global que acabamos de exponer era una consecuencia de la globalización del problema en cuanto, de una parte, la negociación exclusiva del salario monetario carecía de todo impacto real y, de otra, porque la determinación efectiva de un salario real implicaba problemas distributivos y de desempleo a los que no podían ser ajenos ni empresas ni trabajadores ya que incidía directamente en sus intereses.

Las cosas cambian si suponemos ahora que sólo unas cuantas empresas tienen capacidad para fijar el precio y sólo unos cuantos trabajadores tienen capacidad para discutir sus salarios monetarios.

La mera suposición de que la libertad de fijación de precios es distinta para el conjunto de las empresas, aún suponiendo que el trabajo fuera homogéneo y uniformemente retribuido causaría una serie de modificaciones dignas de atención.

En efecto, bajo tales nuevos supuestos, aunque la tecnología usada por todas las empresas fuera económicamente equivalente -esto es, que diera lugar al mismo tipo de beneficio para el mismo nivel de salario real medido en unidades del propio producto- un salario real homogéneo, en términos de “cesta de la compra”, daría lugar a tipos de beneficio distintos entre las empresas que pudieran trasladar a precios la subida de los salarios monetarios previamente pactados y aquellas otras que tuvieran dificultad parcial o total para efectuar ese traslado.

El sector oligopolístico, “precio fijo”, puede llevar a cabo una política de precios independiente de las variaciones temporales de demanda mediante el uso de su capacidad planificadamente ociosa. De esta forma absorbe las modificaciones monetarias de los costes salariales repercutiéndolas en los precios sin variar, o haciéndolo si lo desea, su política de márgenes.

El sector competitivo, “precio flexible”, está incapacitado para reaccionar de forma similar. No sólo depende de las variaciones de la demanda del mercado, en cuanto que determinadoras del precio, sino que además ni siquiera puede utilizar ese precio como señal del mercado que indica un nivel de producción óptima para la empresa, ya que al predominar los efectos renta sobre los de sustitución no existe una relación predecible entre los movimientos de los precios y la cantidad demandada en el mercado. La producción de las empresas de este sector en el nivel de máxima capacidad viene a ser la respuesta lógica de los empresarios que enfrentados con un salario real no controlado maximizan el beneficio cuando utilizan la máxima capacidad instalada. Es de esta forma entonces como se justifica la rigidez percibida de la oferta conjunta de las empresas de este sector y así, una-vez decidido tal comportamiento, toda variación en la demanda se traduce en una modificación casi exclusiva de los precios.

Bajo este resquebrajamiento de los supuestos iniciales el crecimiento autónomo de los salarios monetarios tienen consecuencias reales sobre la estructura del tipo de beneficio en las diferentes empresas que componen el sistema económico y de esta forma, al ejercitarse la competencia fundamentalmente a través del diverso tipo de beneficio obtenido, sobre la propia dinámica económica.

Tal influencia, sin embargo, no se materializará en una modificación sensible del nivel de salario real y de la distribución del producto a no ser que la “cesta de la compra” por la que se mide el poder adqui-

sitivo de los salarios monetarios esté compuesta en cantidad importante por bienes producidos en el sector competitivo. En tal caso la distribución se modifica a favor del trabajo a costa de la participación del sector competitivo si consideramos constante el margen aplicado por el sector oligopolístico. Si, por el contrario la "cesta de la compra" está constituida fundamentalmente por bienes producidos en el sector oligopolístico el crecimiento de los salarios monetarios puede resultar un instrumento usado por el sector oligopolístico para aumentar su participación en el producto a costa del sector competitivo.

Consideremos ahora la posibilidad de que sean sólo unos cuantos trabajadores los que posean una cierta capacidad de control sobre sus salarios monetarios. Esta segmentación elemental del mercado de trabajo que puede corresponder, también a nivel elemental, a la distinción entre los trabajos sindicados y los no sindicados, permiten la extracción de una serie de conclusiones que difieren fundamentalmente con las obtenidas del modelo general.

En efecto, aunque ahora supongamos un único sector oligopolístico de empresas con total libertad para la fijación de precios de los productos, el conjunto sindicado puede obtener mejoras en los salarios reales mediante la negociación de los monetarios siempre que, por ejemplo, tal subida no venga acompañada de una elevación simultánea en el salario monetario de los no sindicados.

El mantenimiento en este caso de la política de margen junto con una constancia en el valor de la productividad media asegura la continuidad en el valor del salario real medio. El aumento de salario real de los trabajadores sindicados se hace a costa de la reducción del de los no sindicados, manteniéndose de esta forma constante la distribución beneficios-salarios y modificándose positivamente para los trabajadores sindicados el reparto de la totalidad de las rentas salariales.

La negociación parcial sobre el crecimiento de los salarios monetarios puede convenir al sector oligopolístico cuando existe un sector competitivo, esa misma negociación parcial puede también convenir a los trabajadores sindicados cuando existe una segmentación del mercado. Si ambas separaciones se dan es muy posible el pacto entre sectores oligopolísticos y trabajadores sindicados para la negociación de no sólo cosas tales como el crecimiento de los salarios monetarios, sino incluso estabilidad en el empleo, condiciones de trabajo, etc. para los trabajadores sindicados.

Vistas así las cosas la existencia de distintos sectores económicos y la segmentación del mercado de trabajo abren la posibilidad de "echar la basura al jardín del vecino" trasladando así el coste de la crisis a aquellos que, en cuanto débiles, no tienen capacidad de reacción.

La dimensión internacional

Siendo precisamente la perspectiva internacional la más adecuada, al menos a nivel de institución, para contemplar la mayor parte de los problemas calificados de “económicos”, resulta casi siempre la más olvidada y ello, como en este caso, no por la falta de aperecibimiento de su importancia sino la carencia de los instrumentos adecuados para tratar su complejidad.

La apertura de estas consideraciones al marco internacional debe implicar al menos tres modificaciones básicas. La primera es que las exportaciones suponen generación de demanda efectiva y que son sensibles a la modificación, c.p., del precio interior.

La segunda es que las importaciones de inputs industriales imponen una modificación en la, si queremos imaginaria, función de producción; de tal forma que ahora el producto global se genera por capital interno y productos importados y así, la distribución del producto podría exponerse en orden a la retribución de esos tres “factores”. La tercera, que obviaremos aquí, es la que se deriva de la posibilidad de financiación externa y de los posibles movimientos de capital extranjero.

De la primera de las modificaciones, al condicionar la libertad completa en la fijación de precios, puede deducirse un impedimento a lo que hemos venido en llamar negociación parcial interna. La subida de los salarios monetarios puede afectar directa e indirectamente al tipo de beneficio del sector oligopolístico y al empleo de incluso los sindicados al, directamente, modificar positivamente el salario real, en cuanto las empresas no pueden trasladar directamente a precios esa subida; indirectamente, por cuanto la posible disminución de las exportaciones afectará, vía demanda efectiva, a los niveles de utilización del trabajo y capital interno.

La segunda modificación puede resultar más sustantiva dado el enfoque con el que escribimos estas páginas. Si existe un capital internacional, supuesta ahora la carencia de importancia de las modificaciones de precios, el problema del comercio internacional se reduciría al comentado anteriormente de un sector oligopolístico general y una segmentación del mercado de trabajo que supone una distinta facilidad para fijar el ritmo de crecimiento de los salarios monetarios. La internacionalización de la propiedad del capital convierte a las distintas “naciones” en mercados de trabajo distintos y competitivos entre sí.

Si, en otro caso, el capital oligopolístico rivaliza entre sí desde las distintas posiciones nacionales, los posibles diversos poderes de los trabajadores para negociar un crecimiento en sus salarios monetarios significa, en cuanto originarios de distintos tipos de beneficio, un dato más de la competencia.

En este último caso, venga el producto importado con orígenes de explotación capitalista o de otro tipo, el capitalista interior lo considerará de génesis rival, en el primer caso, o antagónica, en el segundo, procediendo consecuentemente a su consideración como simple coste e intentando realizar su tipo de beneficio a partir de él.

Bajo condiciones que posibilitan la fijación de un margen, la distribución impuesta a nivel interior distingue los beneficios del resto: salarios internos más remuneración de las importaciones. Desde ese punto de vista los salarios internos se hacen competitivos del valor de las importaciones, siendo la piedra de toque de tal competencia las distintas posibilidades de crecimiento de sus valores monetarios.

V. CONCLUSIONES

Si, como gustan de decir sus propios denominadores, el postkeynesianismo se vertebra a partir del triángulo producción distribución y precios, el papel, desempeñado por el salario en este esquema puede calificarse como nuclear en cuanto incidente directamente en dos de los vértices e indirectamente en el tercero.

El salario real percibido por el trabajador resulta la medida de la distribución. El intento de conseguirlo junto con la reacción de defensa empresarial en un marco tecnológico no controlable a corto plazo, la explicación básica de la inflación. La medida en que estas dos relaciones fundamentales influyan sobre la decisión de inversión implicará la fortaleza del cierre del triángulo.

El postkeynesianismo no puede contemplarse en la actualidad como un edificio intelectual acabado, sino como algo en proceso de construcción. Es en ese último sentido en el que se pueden apuntar dos posibles líneas de investigación relacionadas íntimamente con el tema objeto de estas páginas.

La primera sería aquella conectada con la segmentación del mercado de trabajo en la que, bajo la visión del mecanismo salarial como la pieza teórica del engranaje distributivo, se logra la integración del fenómeno tecnológico (tipos de trabajo) con el educativo (capacitación profesional) y el social (estructuras de poder).

La segunda se trataría, muy en síntesis, de la aplicación de esa misma perspectiva al marco internacional: la riqueza mundial, su producción y distribución condicionada por el entramado tecnológico, la difusión del conocimiento y las relaciones de poder.

REFERENCIAS

- EICHNER, A.S. (ed) 1979. *A guide to postkeynesian economics*. Sharpe Inc. White Plains. New York.
- EICHNER, A.S. y KREGEL J.A. 1975. "An essay on postkeynesian theory: a new paradigm in economics". *Journal of Economic Literature*, 13 (4): 1293-1314.
- CRAVEN, J. 1979. *The distribution of the product*. George Allen, London.